晨报首席记者 庞菁涵
晨报记者 荀澄敏

组团拼场、教练急缺、一日营翻红

没有补习班的周末这样花式热闹

“羽毛球老师和我说，从没想到自己还会这么忙。”

“我报了个天文馆一日营，竟然抢不到票。”

“录板老师把我们劝退了，别说教练，板都不够用了。”

秋季开学即将满月，不再被各类“培优”填满闲暇时光的学生们有了更多的新选择——热闹的场景由教培机构转移到运动场、野外、街区、展馆。一时间，体育教练和活动场馆成了香饽饽，一些停办了数年的周末一日营甚至重新开办。对于女培养向来抱有极高热情的沪上家长，更是各显神通，只为孩子的周末时光不在瞎玩、发呆中度过。

受访者供图
制图/张继

从社区花园到公共球场，家长自发组织锻炼

上个周六上午，王启悦驱车20公里，带着一双儿女来到位于浦东某小区，从地库出来，两个小孩儿跑跳着唤着名字向他们熟悉的花园飞去，那里有他们盼了一周的小伙伴。

这是9月以来，母子仨来这儿的第四个周六，只为让孩子强身健体，跟着教练从零基础起学武术。

之所以选在这么远的地方，其实是取了几个家庭的中间点。刚刚过去的暑假，王启悦刷手机时看到安静许久的同学群活跃了百十条未读消息，“爬楼”后才知道大家在撺掇周末一起带娃锻炼。

“我一个同学，认识专业的体育老师，请人家来给儿子上武术课，怕小孩儿一个人太无聊，就来群里问问有没有人一起，没想到大家还挺热情。”一番讨论之后，五位同学带孩子加入了这场周末武术计划，大家选定了距离各家路程比较均衡、环境优美的小区花园作为集合点，每周六一起锻炼。

这样的距离，王启悦早就习惯了，以前的周六是开这么远的车送儿子去上数学培优，现在是去锻炼身体：“说有什么不一样，应该是心情不同吧，现在开车去的路上，大人孩子都轻松。”

如果说有相当数量的家长认为课外补习非常重要，那么相信强健体魄、丰富体验能使孩子受益终身的家长亦不在少数。王启悦一行五个家庭，不是什么少数派，在上海还有很多为此用心经营好孩子周末的人。

同是上周六，天色将暮，上海某足球场，一群穿着迷你版球衣的学生陆续出现，互相熟络地招呼后，压腿、小跑热身。

他们是一群从幼儿园起就在一个赛场上踢球的伴儿，这学期大家周末都空出来了，有了充足的时间重拾旧爱。家长给孩子们找了这处球场，每周五、周六晚分别租下来两小时锻炼，还请来了曾经带过孩子们的足球教练。

每次六百多场地费加上教练费，由所有参与的家庭“AA”分摊，算下来和外面的足球课几乎持平，但由于伙伴间的熟稔、教练对孩子的关注，训练效果大大提升。

家长组团、租好场地、请老师带课的还有曹女士。她在一家舞蹈机构租下了一间舞蹈教室，由舞蹈机构安排老师给孩子们上课。教室的租赁费用一万五/十次，每次上课不超过十个都可以，如果有什么临时的变动，提前和舞蹈机构沟通场地取消即可。目前固定下来的大概五六个孩子，有同学有邻居，大家普遍觉得这种形式更为灵活。

“这些孩子普遍都有跳舞的经历，家长们也希望不以考级为目的，让孩子更多领略不同舞种的魅力。比如有孩子喜欢爵士，有孩子最近看了全运会对霹雳舞感兴趣，孩子们之间可以互相协商，决定课程的主题是什么。我想，这样的一种参与过程，对孩子们来说更为弥足珍贵。”

随着户外运动成为越来越多孩子周末活动的必选项目，一些场地甚至出现了一位难求的局面，有的等位很久也排不进去，部分球类场地则提高了租金。

专业教练供不应求，社区花式团蹿红

最近这段时间，赵阳明显感觉到体育类的课外需求正在暴增，儿子之前的乒乓球老师课程全满，羽毛球也不例外：“羽毛球老师和我说，从没想到自己还会这么忙。”

伴随而来的，是体育社区团购的红火，发展速度之快，让专业教练的入场都显得慢了太多。

上周，赵阳收到家长群里发来的小程序链接，一位家长发起了一个跳绳的团课。

赵阳点开链接，1250元5节课，由一位教练带领，8位以内小朋友拼团，场地就近、费用均摊，赵阳觉得是个蛮不错的选择。

按下“参与拼团”，她的儿子成了这支团课队伍的第3位成员。接下来待拼团成功后，她只要把自己的那份学费交给团长就好了——平台只与团长对接，团长支付课程总费用，再向团员分别收取学费。

这个名为“某某趣动”的小程序上，花式跳绳课、魔方课、拍球课、广播操、体适能等，应有尽有。课程一般分为5节课和10节课。家长既可以当团长发起拼团，也能根据自己所在定位搜索附近的团。

这种本质为社区团购的运动课，在家长当中迅速火了起来。仅在赵阳家附近就有四五个团，有些在九月初就显示“已满团”的居然仍是等待教练接单的状态。

户外活动团的蹿红，形成了教练供不应求的局面，团已组好教练无法到位的情况比比皆是，有的家长满团将近一个月，还没等来教练。

据该平台统计，目前全国教练缺口约2.5万，仅上海就需要1200名教练，但真正通过平台培训领证上岗的仅有200余人。

“有些一直没有教练接单的团课，只好安排家长退团退费。”平台负责人介绍，最受欢迎的是跳绳课，市中心开团相对密集，从去年6月份上线之初可以迅速匹配教练，到如今不少订单因为没教练而退费，吸纳师资成了当务之急，“一位教练每周教17个小时的课，月薪就可以达到1.2万元。”

退单的失望，相比于平台，家长或许更甚。赵阳说，没有补习班的周末，就像回到了自己童年在院子里和小朋友跳方格、丢沙包的时光：“那时候的周末，可以玩到满头大汗。”

人文探索到健身训练，半日营、一日营翻红

“本来打算报天文馆一日营，没想到竟然抢不到票。”李晴对着电脑上的材料，仔细策划着一日营攻略，她决定自己带孩子“游走城市”。

这样的想法由来已久，李晴有三个闺蜜，四人几乎在同年前后升级为妈妈。从每个月、季度的四家人欢聚，缩减到年度聚会，四个家庭伴随着孩子的成长，也确确实实地感受到了被裹挟往前的不得已。

自从“双减”政策以来，重新拥有了充裕闲暇时光的闺蜜们就撺掇着李晴带孩子们行走城市，因为工作的缘故，李晴对城市有着比普通人更深入的了解。于是，她打算制定一份一日营攻略，带孩子们了解城市。

街区可漫步、城市可阅读——这个十一，李晴决定带孩子们深入衡复风貌区走走看看。武康大楼不仅拥有着独特的外形，大楼的设计者、居住者在这座城市留下了很多经典的故事。

除了像武康大楼这样的美妙建筑，她的计划表上还有“乌中市集”这样的小众存在。没错，就是这个因为联合Prada做活动这两天爆红的“乌中市集”。

“我做计划表的时候，还不知道这场活动，只是希望能够在菜场里让孩子们感受上海的‘烟火气’”，李晴说，生活水平的提高，让很多孩子并不知道“菜场”为何物，但从马路菜场到集聚一地，再到更新升级甚至变成潮人打卡的网红地标，上海的“菜场”其实是这座城市变迁与精致管理的最好体现，通过菜场，孩子们不但能知道“开门七件事”，也实实在在地触碰到生活的温度。

对于大多数的家长来说，可能不会像李晴这样花费如此多的心思与时间亲自上阵。但放眼市场，周末一日营、半日营的需求正在复苏，范围涵盖科学实践、文化探索、户外运动……

从2013年开始做户外训练营的徐剑南，就在9月份刚刚恢复开发停办了快5年的周末活动营。

“我们面对的以中学生和小学高年级为主，做骑行、徒步这类内容，以前很热闹，2016年以后来越来越难办。”

在徐剑南印象里，2013年到2015年间行情乐观，自己办的周末营，只要朋友圈里一发布，很快就能成行，有些活动甚至满员。他收获了一批“铁粉”，有的孩子参过十多次活动，从5年级跟到9年级。

杭州、苏州，他都带孩子们去过，记得那时组织去崇明的骑行一日营，一出发就是30人左右的队伍。

但这种局面没能维持太久，他听到最多的原因，就是补课。

“家长跟我说，别人都补课，你不想补也不行啊，跟不上教学节奏。”不管情愿不情愿，孩子们很难有一整天空闲……直到2017年，徐剑南完全停掉了他的周末营。

今年9月初，徐剑南的周末半日营重新开启了招募通道。他上线的第一个产品，就是青少年健身训练营，面向11岁至18岁青少年，开展有氧、徒手健身、轻器械力量训练、普拉提、团队游戏、营养知识等内容的活动。两个营居然很快就满额。

“目前来看报名情况还算乐观，不过暂时没恢复到2016年前的程度。”徐剑南说，这次重启周末营也是想看看“双减”之后，是否真的能将周末的时间还给孩子。

“共享父母”接力给孩子高质量陪伴

“各位同学，你们知道我们生活的社区有几个公园？有哪些美食店？还有哪些有意思的风景？”在临汾路街道党建服务中心，5、6个不同年龄的孩子，正聚精会神地听着台上人幽默风趣的讲解。

讲课的不是别人，是同样生活在这个社区的“育儿达人”周浩，孩子们口中的“周爸”。

一个普通的社区居民，为什么会成为了孩子们双休日的“老师”？

原来，早在八年前，周浩辞职回家，做起了两个娃的“全职奶爸”，常带着孩子参加各种各样的社区活动，还牵头组建了小区的“辣爸辣妈”亲子微信群，共同交流育儿经。不仅把自己的孩子培养得活泼阳光，他也成为了小区里颇有威望的“周爸”。

当“双减”政策一出台，周浩就萌生了一个想法——集结更多家庭和孩子，通过积极引导大家用阅读与行走相结合的方法，让孩子拓展知识面，更加了解生活的这座城市。

说做就做，在他的推动下，原本在群里“潜水”的家长纷纷冒出来自发组织互助育儿活动，充当孩子们课余时间的“共享父母”，这些爸爸妈妈利用自身特长分头制作上课的PPT，有的会做手工、有的会教上海话、还有的会讲故事……每月一次，大家在社区里以接龙方式在微信群内为孩子报名活动。

家长们的热情得到了所在街道的热情回应，临汾路街道把党建服务中心的一块区域免费提供给这群“共享父母”使用。周浩说，“原本的家庭生活围着孩子的成绩转，‘双减’后，孩子有了更多时间走出家门，了解真实生活的模样，他们的社会认知能力得以提升。父母轻松平和，孩子也会变得更快乐、更有收获，这才是‘高质量的陪伴’。”

“没有补习与培优的双休日，我们就应该共同为孩子们创造丰富多彩的课程与体验。”周浩期待着未来能够让课程常态化发展，吸引更多孩子家长共同参与其中。在他看来，孩子的成长需求是多元的，有意义的陪伴不仅是父母提供给孩子最美好的礼物，也是孩子为父母不断制造惊喜的过程。

金融助力普惠　科技塑造未来

北京银行开启普惠管家服务新时代

9月28日，为进一步升级普惠金融服务，全面提升服务质效，北京银行在总行大厦举行“北京银行京管家普惠金融APP全新上线暨全流程对公线上贷款产品‘普惠速贷’发布仪式”，上线全新普惠金融专属APP“北京银行京管家”，并同步推出对公全流程线上产品“普惠速贷”，中国银行业协会、北京市银行业协会、中国人民银行营业管理部等相关领导及北京银行党委书记、董事长张东宁，党委副书记、行长杨书剑，党委副书记钱华杰出席了发布仪式。

“北京银行京管家”上线及“普惠速贷”产品发布

发布会上，北京银行“京管家”普惠专属APP精彩亮相。据悉，北京银行“京管家”手机银行，定位为普惠业务专属服务平台，其围绕普惠小微企业信贷融资需求，打造“管家式”服务，具有移动化、智能化、便捷化等优势。“京管家”APP项下包括在线测额、预约开户、贷款办理、智能提醒等多项功能，并结合区域特色打造“城市服务专区”，实现全线上、多场景、全生命周期的一站式普惠金融服务。“京管家”APP具备银行级的安全应用机制，通过先进的生物认证、人脸识别、数据校验等技术对用户身份进行识别，有效保障客户数据安全。北京银行“京管家”具有以下特点：一是普惠专属，量身定做。无论您是小企业主、还是个体工商户，无论是以企业名义、还是个人名义贷款，北京银行“京管家”APP均能提供一站式服务，“普惠速贷”“企业快贷”“个人经营贷”等多种产品类型，满足不同普惠客户差异化贷款申请流程；二是功能全面，管家服务。北京银行“京管家”APP包括“在线测额”“预约开户”“贷款办理”“智能提醒”等多个功能，用户仅需轻松点击测额按钮，“京管家”APP就可以结合企业相关信息，为企业测算各类产品的可贷额度；“京管家”APP还支持线上预约开户，只需录入企业简单信息，系统会匹配推荐就近开户网点，并将预约信息自动推送至银行网点及客户经理。“京管家”APP还能提供贷款小知识、贷款计算器等金融贴心服务，真正做到“京心服务、普惠管家”。三是差异服务，专属空间。北京银行“京管家”APP可根据各类普惠客户需求差异，特别是群体客户、渠道客户差异特点，定制线上服务专属方案，做到一对一渠道对接，特定客户产品创新，体现批量服务的专属性、差异性、特色性。

“京管家”APP上线同时，北京银行同步推出面向小微企业的拳头产品——“普惠速贷”。“普惠速贷”聚焦小微企业融资过程中耗时费力的痛点，运用先进金融科技，解决在线身份识别、数据采集、模型审批、业务授权、合同签约、支取还款等难题，实现对公客户贷款融资的全流程线上化操作。一是融资申请加速度。“普惠速贷”运用人脸识别技术，借助工商大数据引入，实现企业信息的一键接入及比对，省去传统纸质资料提交等手续。二是流程办理加速度。“普惠速贷”创新微信小程序，支持“线上股东会”，省去线下股东会召集的繁杂流程，解决股东难碰面等召集难点。三是业务审批加速度。“普惠速贷”项下包括多款产品，可基于企业纳税、发票等情况进行贷款审批和匹配额度，特别是北京银行结合长期以来特色金融服务优势，首创线上科技、文化特色金融专属模型，实现科技、文化企业差异服务。四是合同放款加速度。“普惠速贷”借助电子签章、加密识别、区块链等技术，实现线上合同签署，在保障客户权益安全的前提下，实现秒级线上提、还款。

发布会现场，北京银行16家分行与合作方同时举行签约仪式，这些合作方包括各地的政府中小服务中心、大数据公司、平台场景公司以及围绕普惠服务的各类第三方合作机构。合作方与银行的深度合作，体现了北京银行普惠金融服务的厚度及广度，北京银行积极搭建普惠金融线上服务体系，通过平台对接、线上交互、客户推介、名单推送、模型审批、线上落地等一系列组合拳，营造普惠金融服务新生态。

目前，“京管家”APP已经登录各大应用市场。北京银行董事长张东宁表示，普惠金融领域的数字化转型是一个长期系统工程，从产品创新到技术落地，从组织变革到文化重塑，从能力建设到人才培养，都需要持之以恒地投入。未来，北京银行将站在新起点上，以“京心服务”打造“普惠管家”，深耕普惠金融领域，扎实推进各项创新，形成“敢贷、愿贷、会贷、能贷”的体制机制，让金融“活水”能够畅通无阻地由小微企业服务的“最初一公里”流向“最后一米”。

（文 力）

北京银行上海分行会场启动仪式